

FEDERAZIONE AUTONOMA BANCARI ITALIANI



www.fabi.it

RASSEGNA STAMPA

SERVIZIO RISERVATO AGLI ISCRITTI E ALLE STRUTTURE FABI

7 settembre 2026

seguidi su



DIPARTIMENTO COMUNICAZIONE E IMMAGINE

a cura di

Giuditta Romiti
g.romiti@fabi.it

Verdiana Risuleo
v.risuleo@fabi.it

Rassegna del 07/09/2026

SCENARIO BANCHE

07/09/26	Corriere della Sera	12	«Milleri? I soci decideranno in base a risultati e strategie»	Giu.Fer.	1
07/09/26	Giornale	23	Giorgetti: «Su Mps governo del tutto neutrale»	G. De F.	2
07/09/26	L'Economia del Corriere della Sera	13	Intesa ai blocchi di partenza primo passo verso Siena	Righi Stefano	3
07/09/26	L'Economia del Corriere della Sera	14	Risiilo europeo Deregulation anglosassone	De Biasi Edoardo	5
07/09/26	L'Economia del Corriere della Sera	14	Top Manager Reputation - La vetta di Orcel, Labriola e Del Fante su con Tim-Poste	Barchiesi Andrea	7
07/09/26	L'Economia del Corriere della Sera	15	Intervista a Roberto Perazzini - Deutsche bank ricetta tedesca: oltre le agenzie	Righi Stefano	9
07/09/26	L'Economia del Corriere della Sera	17	Pagamenti online Stripe cerca crypto e Ai	Bertolino Francesco	11
07/09/26	Repubblica Affari&Finanza	6	L'analisi - Il valzer dei risparmi guida i balli bancari	Scozzari Carlotta	13
07/09/26	Repubblica Affari&Finanza	6	Grande Mps targata Lovaglio un'intricata trama di rapporti	Greco Andrea	16
07/09/26	Repubblica Affari&Finanza	16	L'analisi - Le regole per le imprese - Più gettito e occupazione gli incentivi alla quotazione sono un investimento	Giudici Giancarlo	18
07/09/26	Repubblica Torino	7	Intervista a Alberto Anfossi - "La Compagnia nel super fondo per le imprese" - Anfossi "Con 5 miliardi faremo diventare colossi le imprese più innovative"	Antonoli Francesco	20
07/09/26	Repubblica Torino	7	Parte il fondo specializzato in mini-bond locali	M.SCI.	22
07/09/26	Stampa	20	Intervista a Leonardo Maria Del Vecchio - "Una fase nuova per Delfin Il risiko delle banche? La vera priorità è Essilux"	Bottero Giuseppe	23

SCENARIO FINANZA

07/09/26	L'Economia del Corriere della Sera	5	Attenti a quei due Troppi debiti (in America e nel mondo) Se i tassi salgono addio crescita- La mina dei bond Il mondo ha più debiti che Pil I rischi nel gran duello sui tassi tra Bessent e Warsh	Taino Danilo	25
07/09/26	Repubblica Affari&Finanza	25	Nuovo portafoglio in vista di tassi su	dell'Olio Luigi	28

SCENARIO ECONOMIA

07/09/26	L'Economia del Corriere della Sera	1	Agricoltura e cibo vecchi e nuovi monopoli - La guerra del grano Fronte alimentare prezzi su, meno sicurezza la sfida per l'Europa	De Bortoli Ferruccio - Giraudo Alessandro	30
07/09/26	Stampa	10	Il retroscena - Le imprese vanno in pressing sull'energia E adesso temono la fine del Recovery Plan	Bottero Giuseppe	33
07/09/26	Stampa	14	Spotlight - Senza controllo i fondi europei per l'Ai - Intelligenza artificiale Ue Il piano ancora non decolla "E i fondi non sono tracciati"	Rociola Arcangelo	35

«Milleri? I soci decideranno in base a risultati e strategie»

Leonardo Maria Del Vecchio apre a una nuova fase: «Bisogna riportare il consiglio Delfin al ruolo naturale»

DALLA NOSTRA INVIATA

CERNOBBIO La riconferma di Francesco Milleri alla guida di EssilorLuxottica non può essere considerata scontata: se gli eredi Del Vecchio riusciranno a ritrovare un'intesa, al momento del voto potrebbe emergere una maggioranza per una scelta diversa. «Penso che questa possa essere un'ottima occasione, anche perché ci sono scadenze imminenti», sostiene Leonardo Maria Del Vecchio a Cernobbio. Il mandato di Milleri scadrà nell'aprile 2027. A decidere sarà «la maggioranza dei soci di Delfin a tempo debito, valutando come sempre i risultati ottenuti dai manager e le strategie per il futuro». Ma «nessuno ha detto che Milleri deve uscire», precisa. «Si è creato un dualismo tra me e Francesco Milleri, quando invece al centro deve tornare l'azienda, che è il lascito, il vero investimento di Delfin, la vera legacy di nostro padre». Per Essilux auspica «un cambio di strategia e una nuova fase», condivisa con gli altri azionisti. «Che ci siamo io e Francesco Milleri o Tizio e Caio non è importante. Importanti sono le 250 mila persone che ci lavorano».

Anche per Delfin chiede «un momento nuovo, in cui bisogna dialogare tra i soci e riportare il board al suo naturale ruolo, che è quello di implementare le strategie della maggioranza». Ai consiglieri rimprovera «4 anni di inattività o attività diversa», chiedendo che svolgano il loro ruolo «full time, non part-time».

Il 29 agosto Leonardo Maria ha scritto ai revisori di Delfin

chiedendo verifiche sull'operato del consiglio, anche su Brooks Brothers e Ceramica Dolomite. Ora precisa che «non è un attacco diretto» al fratello Claudio: «È chiedere ai revisori di guardare l'operato del board». Cosa hanno fatto di sbagliato? «Questo l'ho chiesto ai revisori, avrò una risposta». Dopo aver lasciato la presidenza di Ray-Ban e l'incarico di chief strategy officer di EssilorLuxottica, rilegge così il passo indietro: «Magari è stato un passo avanti. Senza più conflitti di interesse posso occuparmi delle mie attività e continuare a difendere l'investimento più importante di nostro padre». Gli otto eredi di Leonardo Del Vecchio possiedono ciascuno il 12,5% di Delfin. Il tentativo di Lmdv di acquistare le quote di Paola e Luca non è andato a buon fine. «L'obiettivo prioritario è sempre stato chiudere la successione di nostro padre, ero pure disposto a indebitarmi per 10 miliardi».

Anche sulle partite bancarie (Delfin ha il 17,5% di Mps) Lmdv chiede che il board coinvolga i soci nelle decisioni. «Non ci ha ancora chiesto nulla, speriamo che lo faccia». Quanto alla scelta, spiega che «tutti i soci di Delfin ragioneranno per identificare la migliore offerta economica e la migliore prospettiva per il futuro. Senza tralasciare la doverosa attenzione al sistema Paese Italia». Poi distingue: «Le banche sono un investimento finanziario. L'investimento industriale da proteggere è EssilorLuxottica. Ad oggi ha perso il 50%, riportiamola a 300 euro».

Giu.Fer.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Leonardo Maria Del Vecchio, 31 anni



Giorgetti: «Su Mps governo del tutto neutrale»

Risiko bancario «Non intendiamo intervenire nelle operazioni

in corso». Ma con Renzi è braccio di ferro

Inviato a Cernobbio (Como)

«Noi abbiamo detto in Parlamento, e ribadito, che siamo totalmente neutrali rispetto alle operazioni (del risio bancario; ndr). Non intendiamo assolutamente intervenire né interferire con le operazioni in corso». Il ministro dell'Economia, Giancarlo Giorgetti, ieri a margine del Forum Teha di Cernobbio ha voluto ancora una volta spiegare l'atteggiamento tenuto dall'esecutivo e dal Mef in merito alle grandi partite finanziarie.

Il ministro ha così replicato indirettamente al leader di Iv Matteo Renzi che dallo stesso palco, in precedenza, aveva aspramente criticato l'atteggiamento di Palazzo Chigi e di Via XX Settembre su questi dossier. «Il governo ha fatto danni sul risio bancario. Il fatto che stia ritardando l'uscita» da Mps «è la dimostrazione del fatto che

Giorgetti immagina di giocare un ruolo, ma il problema non è che si possa fare una scelta su Mps, ma è l'impianto», ha accusato. Interpellato sull'opportunità per il Mef di uscire dal capitale di Mps, l'ex premier ha risposto: «Assolutamente sì».

Ed è questa tesi che Giorgetti ha confutato. Il 4,8% detenuto dal Tesoro a Siena era già in fase di dismissione. «Era stata già avviata la procedura, poi sono partite le offerte. In questo momento noi siamo di fatto congelati», ha argomentato chiudendo di fatto la polemica.

Il problema è che Renzi ha accusato Giorgetti anche di aver applicato «il golden power contro una banca italiana (Unicredit; ndr) regalando Banco Bpm ai francesi» di Crédit Agricole. Tesi alquanto discutibile sia perché la presenza transalpina a Piazza Meda era già notevole ai tempi sia perché Unicredit è di fatto una public company in cui i fondi esteri hanno un peso specifico e che sta cercando di aumentare la propria presenza in Italia.

GDeF

Rocca Salimbeni

La sede di Mps nel cuore di Siena



INTESA AI BLOCCHI DI PARTENZA PRIMO PASSO VERSO SIENA

Giovedì 10 l'assemblea chiamata a dare il via libera
all'aumento di capitale al servizio dell'Opas su Mps
Lovaglio ottiene l'ok alla fusione con Mediobanca
I soci della banca toscana in assise il 29 ottobre

di **STEFANO RIGHI**

Il rischio bancario entra nel vivo. Lo fa giovedì prossimo, 10 settembre, con l'assemblea dei soci di Intesa Sanpaolo, il cui esito è ampiamente scontato. L'architettura societaria che sostiene la prima banca italiana non presenta increspature, né il progetto di Opas (offerta pubblica di acquisto e scambio) presentato dall'amministratore delegato Carlo Messina delinea criticità per i soci. Si tratta di crescere, tendenza sempre gradita sui mercati, per di più senza mettere mano al portafoglio. Nessuno tra le fondazioni azioniste, ma neppure tra i fondi internazionali che partecipano il capitale, ha motivo di opporsi a un progetto che porterà a Ca' de' Sass il 13 per cento delle Assicurazioni Generali, quarto gruppo assicurativo operante nell'Europa continentale, uno dei rari marchi della finanza italiana riconosciuto all'estero.

Quella quota del capitale del Leone custodita oggi in Mediobanca, società controllata da Mps, porterà Intesa, che è già azionista a Trieste, a superare il 16 per cento del totale delle azioni, diventando ampiamente il socio numero 1.

L'operazione configura delle potenziali criticità sul fronte della concorrenza, probabilmente sul fronte degli sportelli bancari, quasi certamente nel mercato delle polizze Vita, dove Intesa, con Intesa Sanpaolo Assicurazioni, diventerà il primo azionista del suo primo concorrente. Sono dettagli importanti, ma che si possono agguistare in un secondo momento.

Alcune correzioni sono già state prospettate dal fronte acquirente: la caratterizzazione «di Siena» sembra destinata a restare attaccata alla dicitura «Monte dei Paschi» e palazzo Salimbeni, sede del Monte, potrebbe continuare a essere quartier generale della banca, rinviando un nolo fu-

turo da museo. Dettagli da definire, si vedrà.

Authority

L'attenzione di Intesa, da venerdì prossimo, quando l'assemblea avrà approvato l'aumento di capitale al servizio dell'operazione, si concentrerà sulla fase autorizzativa. I via libera necessari sono molti. Devono esprimersi tutte le autorità di vigilanza, sia a livello nazionale che comunitario. L'iniziale speranza di aprire l'offerta entro ottobre potrebbe scivolare al mese successivo. Ma non è questo il punto. Il centro del problema è come risponderanno i soci del Monte dei Paschi all'offerta di Intesa.

La scorsa settimana, il presidente Gian Maria Gros-Pietro, si è espresso con toni concilianti e disegnando una prospettiva di felicità per gli azionisti senesi, ma il disegno di Intesa si sovrappone alle due prospettive tracciate da Luigi Lovaglio per Mps.

Contemporaneità

La doppia ops (senza la «a» che presupporrebbe un contributo cash) su Banco Bpm e Banca Generali si basa su una unità di intenti, volta a creare un polo alternativo a quello che vedrebbe l'attuale Bper alle spalle di Intesa e Unicredit, che viene difficile riconoscere in tutti i protagonisti.

Mps dal canto suo la scorsa settimana ha incassato il via libera al progetto di fusione di Mediobanca e questo potrebbe rendere più oneroso il percorso futuro di Intesa. Il Monte, che riunirà domani, martedì 8, il proprio consiglio di amministrazione, vedrà finalmente completare la composizione dell'organo amministrativo, con l'inserimento di Gianluca Brancadoro e di Alessandro Caltagirone, in sostituzione di Carlo Vivaldi e di Fabrizio Palermo: entrambi hanno

ottenuto il via libera dalla Bce, al termine di un percorso inutilmente lungo, tanto più che erano già parte del cda scaduto a primavera.

Tra il voto scontato dell'assemblea di Intesa e quello centrale, decisivo e assolutamente incerto dell'assemblea dei soci di Mps, convocati il 29 ottobre, è il tempo degli *sherpa* e dei lavori di *intelligence*. Una tripla contemporanea offerta non si era mai intersecata sul medesimo mercato e pone prospettive nuove a tutti i partecipanti. Sempre che un *investment banker* come Andrea Orcel, amministratore delegato di Unicredit, non entri direttamente in partita, come taluni sostengono sia pronto a fare.

Chi deve, alza fuochi di sbarramento. Altri si adoperano per la casa madre. Gli analisti di Mediobanca, in un report, evidenziano come Unicredit dovrebbe focalizzare la propria attenzione sull'Italia, mentre Equita, consulente di Intesa sull'Opas, in un suo report giudica favorevolmente l'operazione. Bagatelle.

Si moltiplicano poi le analisi sulle prospettive delineate dalle tre iniziative. Tra le molte si è distinta Santander che, unica, ha posto l'accento sull'Eps, ovvero l'*Earnings per share*. Un punto di vista interessante, da sottoporre all'attenzione dei soci. In attesa del 29 ottobre la parola passa al segreto dell'analisi da parte delle autorità. Ci attendono sette settimane (e mezza) di rumors e bisbigli.

© RIPRODUZIONE RISERVATA





● **L'offerta**

L'8 giugno 2026 Intesa Sanpaolo (nella foto, il presidente Gian Maria Gros-Pietro e l'amministratore delegato Carlo Messina) ha lanciato un'offerta pubblica di acquisto e

scambio (Opas) sul Monte dei Paschi di Siena. Mps ha replicato con una doppia offerta su Banco Bpm e Banca Generali. Giovedì 10 settembre i soci di Intesa voteranno l'aumento di capitale al servizio dell'operazione. Il 29 ottobre i soci Mps



Mps
Luigi Lovaglio, amministratore delegato del gruppo senese, che controlla Mediobanca

Unicredit
Andrea Orcel, amministratore delegato del gruppo milanese. Ha conquistato Commerzbank



RISIKO EUROPEO DEREGULATION ANGLOSASSONE

Alla Ue serve un sistema meno frammentato e più attraente per gli investitori. Le riforme Usa anni '90 e quelle di Sidney due vie da seguire. Intanto la Bce vuole velocizzare le indagini e farle più mirate

Verso una Vigilanza più attenta ai grandi rischi. Ma cosa ne penserà il successore di Christine Lagarde?

di **EDOARDO DE BIASI**

Una delle frasi più celebri di Bill Gates è: «Le banche mondiali tradizionali non sono altro che dinosauri in via d'estinzione». È per questo motivo che gli istituti di credito, specialmente quelli europei, stanno cercando di cambiare e le authority inseguono soluzioni più consono ai tempi moderni. Certo c'è molto da lavorare perché la maggior parte degli istituti si è adagiato e adeguato ai facili guadagni. In Europa c'è una urgente necessità di arrivare ad aggregazioni transfrontaliere. E Unicredit di Andrea Orcel sta facendo un importante passo in avanti con la probabile fusione con Commerzbank. Inoltre, serve una maggiore velocità sia nelle procedure che per garantire le richieste dei clienti. Gli Stati Uniti sono molto avanti, ma qualcosa sta avvenendo anche nel resto del mondo.

Il settore bancario vive una trasformazione strutturale che va oltre la robusta performance borsistica degli ultimi cinque anni. L'intelligenza artificiale è poi una specie di tsunami che sta travolgendo meccanismi congelati da anni e favorendo le fusioni. Al di là della mera dimensione, il consolidamento sbloccerebbe investimenti significativi in tecnologia, compresi quelli per il rischio di credito, l'individuazione delle frodi e i servizi personalizzati, ambiti in cui gli istituti nazionali restano spesso indietro. Rafforzerebbe inoltre il ruolo del settore nel finanziamento migliorando al contempo l'efficienza complessiva e riducendo il costo del capitale per l'economia reale.

I precedenti a stelle e strisce

In questo senso, significativo appare il confronto con il sistema statunitense, che negli anni '90 era frammentato in migliaia di piccoli istituti locali. Il McFadden Act del 1927 vietava infatti l'apertura di filiali in Stati diversi dal proprio e le leggi statali erano molto differenti. Due leggi fonda-

tali hanno cambiato tutto durante la presidenza di Bill Clinton, dopo un'intensa attività di lobbying da parte di Hugh McColl (ceo della futura Bank of America) e di John Reed e Sandy Well (primo co-ceo di Citigroup). Nel 1994 il Riegle-Neal Interstate Banking and Branching Efficiency Act eliminò le restrizioni sulle acquisizioni bancarie interstatali e sull'apertura di filiali e, nel 1999, il Gramm-Leach-Bliley Act rese possibili le fusioni tra banche commerciali, banche d'investimento e compagnie assicurative. Queste riforme hanno innescato un'ondata di consolidamento, dando vita a colossi nazionali come Jp Morgan Chase, Bank of America, Citigroup e Wells Fargo. Il risultato: un numero minore di istituzioni, ma più grandi, più efficienti e dotate delle dimensioni necessarie per competere a livello globale.

In Europa ci troviamo in una situazione simile a quella degli Stati Uniti prima del 1994: frammentazione dovuta a norme nazionali divergenti a livello di tassazione, assicurazione dei depositi, opzioni di regolamentazione bancaria. Con l'Unione bancaria e gli sforzi di armonizzazione (il meccanismo di vigilanza unico, per esempio), ci stiamo muovendo verso una sorta di «Legge Riegle-Neal europea».

L'esempio

Il punto di arrivo potrebbe essere il modello australiano. La banca centrale di Sidney, guidata da Michele Bullock, controlla le Big Four (Cba, Westpac, Nab, Anz) che dominano il mercato sotto la supervisione dell'Apra. Gli istituti australiani hanno superato la crisi finanziaria globale dimostrando resilienza grazie a pratiche conservative e a una solida base patrimoniale, generando rendimenti elevati per gli azionisti. E l'Europa potrebbe seguire questo schema. Con un maggiore coraggio politico e un'ulteriore armonizzazione, l'Ue può costruire un settore meno frammentato e più attraente per gli investitori. I parallelismi con il consolidamento Usa degli anni



'go e il modello australiano indicano una via da seguire.

Nello stesso tempo la Bce, come ha scritto Mf-Milano finanza, vuole rendere più veloci le ispezioni, limitando le indagini ai casi con i rischi maggiori. Secondo Francoforte, la durata media è scesa da 33 a 29 settimane. Nel 2027, la Bce farà un maggiore uso di indagini mirate per arrivare più rapidamente agli esiti finali. Le indagini approfondite saranno limitate ai casi con i rischi più rilevanti. Le modifiche alle procedure sono state introdotte sulla base dell'esperienza dei supervisori e delle osservazioni ricevute dal settore bancario. Per Francoforte la collaborazione con gli istituti e la rapidità delle loro risposte è fondamentale per velocizzare le tempistiche. La Vigilanza accelererà anche le procedure che seguono le ispezioni, finalizzate alla risoluzione di eventuali problemi o carenze. Sarà avviata entro fine anno «un'operazione di riordino per esaminare criticamente le misure accumulate più datate e ancora in sospeso», ha detto Sharon Donnery, membro del consiglio di supervisione della Bce. «La questione fondamentale non è il dato complessivo di misure. Si tratta piuttosto di stabilire se l'azione sia incentrata sui rischi più rilevanti e se le carenze individuate vengano effettivamente risolte». Una Vigilanza efficace per Donnery «consiste nell'individuare le vulnerabilità

prudenziali più rilevanti e garantire che siano affrontate in modo tempestivo e sostenibile». Perciò si sta adottando un approccio più basato sul rischio nell'individuazione delle misure, riducendo gli interventi di scarso rilievo e concentrando l'attenzione sulle questioni con un impatto prudenziale. La prossima anticipata uscita di Christine Lagarde, presidente della Bce, può però frenare o accelerare le novità in corso. Anche perché bisognerà vedere chi sarà il sostituto e quali saranno le sue idee in proposito.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Modelli

Michele Bullock,
alla guida della
Banca centrale
dell'Australia



La vetta di Orcel, Labriola e Del Fante su con Tim-Poste **Top Manager Reputation**

di **ANDREA BARCHIESI**

Cambio al vertice nella Top Manager Reputation (www.topmanagers.it) di agosto: Andrea Orcel (90,81) conquista la vetta grazie al miglior semestre di sempre, al 23esimo trimestre consecutivo in crescita di UniCredit e al consolidamento in Commerzbank. Sale Carlo Messina (90,23), grazie ai risultati di Intesa Sanpaolo e al ruolo primario nel risiko italiano. Terzo Pier Silvio Berlusconi (90,17), con riorganizzazione internazionale di MFE, record di ascolti, lancio della nuova Mediaset Italia. Conferma il quarto Claudio Descalzi (88,39), sostenuto dai risultati di Eni e dalla mossa strategica del progetto Cronos sul gas naturale. Quinto Flavio Cattaneo (81,78), tra innovazione energetica, blockchain e peso internazionale nel bilancio di Enel, seguito da Renato Mazzoncin (81,25), con la semestrale di A2A. Sale al settimo Matteo Del Fante (78,57), grazie all'Opas su Tim e al semestre record di Poste; ottavo Urbano Cairo (78,29), seguito da Luca de Meo (73,73), la cui cura in Kering comincia a dare i primi risultati, e da Alessandro Benetton (72,81). All'11° Pietro Labriola (72,61), sostenuto dal ritorno all'utile di Tim e dalle prospettive aperte dall'operazione Poste, seguito da Pierroberto Folgiero (72,47), Claudio Andrea Gemme (72,37), con progetti infrastrutturali e di mobilità di Anas, Gian Maria Mossa (71,84), miglior semestre nella storia di Banca Generali, Cristina Scocchia (70,36), impegnata nell'espansione internazionale di Illycaffè, e Luca Dal Fabbro (69,74). Sale al 17esimo Luigi Lovaglio (69,16), che gioca le sue carte nel risiko; seguono Fabrizio Palermo (68,05) e Giuseppe Castagna (68,03), sostenuto dai risultati di Banco Bpm. Chiude la Top 20 Marina Berlusconi (66,00). Si distinguono poi Pietro Salini (21esimo, +4), grazie alle operazioni strategiche di Webuild; Joerg Eberhart (23esimo, +3), che continua nel rilancio di Italo Airways; Agostino Scornajenchi (26esimo, +6), con gli ottimi risultati di Snam; Paolo Gallo (28esimo, +2), impegnato nell'espansione internazionale di Italgas; e Philippe Donnet (30esimo, +6), forte della crescita di Generali. Tra le migliori performance in Top 200: Igor De Biasio (80esimo, +23), con il record storico di traffico gestito da Enav; Massimo Battaini (91esimo, +20) di Prysmian, grazie all'acquisizione americana di Atkore.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS0040 - S. 28402 - L. 1986 - T. 1733





In classifica

Dall'alto, Andrea Orcel (UniCredit), riconquista la prima posizione. Al settimo guadagna un posto Matteo Del Fante (Poste). Sale di una posizione, all'11esimo, Pietro Labriola (Tim)

La classifica

La graduatoria prende in esame l'identità digitale, i contenuti online e l'evoluzione storica, calcolando l'impatto reputazionale di ogni contenuto sulla base di un modello che valuta oltre 100 parametri. L'analisi è aggiornata ad agosto 2025
Fonte: Reputation Manager

Posizioni guadagnate	Posizione	Nome	Azienda	Punteggio	Diff. punti
1 ↑	1	Andrea Orcel	Unicredit	90,81	0,17
1 ↑	2	Carlo Messina	Intesa Sanpaolo	90,23	0,16
-2 ↓	3	Pier Silvio Berlusconi	Mediaset	90,17	-1,89
0 ↔	4	Claudio Descalzi	Eni	88,39	-0,20
0 ↔	5	Flavio Cattaneo	Enel	81,78	0,40
0 ↔	6	Renato Mazzoncini	A2A	81,25	0,38
1 ↑	7	Matteo Del Fante	Poste Italiane	78,57	1,72
-1 ↓	8	Urbano Cairo	Cairo Communication	78,29	-1,33
0 ↔	9	Luca de Meo	Kering	73,73	1,43
0 ↔	10	Alessandro Benetton	Edizione	72,81	0,94
1 ↑	11	Pietro Labriola	Tim	72,61	1,96
-1 ↓	12	Pierroberto Folgiero	Fincantieri	72,47	1,08
0 ↔	13	Claudio Andrea Gemme	Anas	72,37	1,75
0 ↔	14	Gian Maria Mossa	Banca Generali	71,84	1,27
0 ↔	15	Cristina Scocchia	Italcable	70,36	0,39

DEUTSCHE BANK RICETTA TEDESCA: OLTRE LE AGENZIE

Roberto Parazzini, ceo per l'Italia: il business è cambiato, ora puntiamo sul wealth management. «Vogliamo essere la banca per gli imprenditori»

Abbiamo una
investment
bank dedicata
alle pmi

Investiamo
su spazi diversi
dai normali
sportelli

di **STEFANO RIGHI**

Ventisette anni prima di questa intervista, l'1 settembre 1999, Roberto Parazzini entrava da Analista funzionale in Deutsche Bank Italia. Oggi, dopo aver cambiato mille mestieri all'interno del gruppo tedesco, ne è diventato il ceo per l'Italia, con due importanti incarichi anche a livello di gruppo: co-ceo della regione Western Europe e, nell'ambito della divisione Private Bank, responsabile della regione Europe domestic, composta da Italia, Spagna e Belgio.

Ingegnere gestionale al Politecnico di Milano, tesi con Alberto Toffoletto in Diritto Commerciale, sull'Antitrust e i mercati rilevanti, Parazzini ha trasformato Deutsche in Italia, da banca generalista a specialista nel *wealth management*, la gestione della ricchezza.

Parazzini, in 27 anni è cambiato tutto: il suo ruolo in azienda, il mondo delle banche. All'epoca l'unità di misura erano gli sportelli bancari. Qual è adesso?

«Io faccio una gran fatica a togliere dal gergo aziendale la parola sportello. È stato per troppi anni l'unico parametro di riferimento, non i clienti, non i depositi, né le masse o gli attivi. Questo perché all'epoca c'era una sovrapposizione abbastanza pulita tra i concetti. Ora il mondo è cambiato molto, non è più così. La moneta elettronica è la spinta maggiore al cambiamento. Nell'ambito delle attività bancarie tradizionali, la richiesta di sportelli fisici arriva soprattutto da due categorie di clienti: la fascia anagraficamente più matura e i piccoli business locali che hanno bisogno di gestire una serie di attività materiali che riguardano cash, assegni, effetti. Per tutti gli altri la necessità è molto attenuata. Anche per il mutuo non c'è più bisogno di recarsi allo sportello. Le banche si muovono e si trasformano di conseguenza».

Meno sportelli, ma il bancomat, per quanto evoluto, non può sostituire la

presenza umana.

«Lo fa già per depositi, prelievi e alcuni tipi di pagamenti. Ma il business a cui noi di Deutsche Bank puntiamo di più in questo ambito, che è il *wealth management*, si basa su una importantissima componente umana. La frequenza dei contatti tra i nostri colleghi e i clienti è molto elevata, perché i patrimoni sono grandi, i mercati si muovono e gli imprenditori hanno bisogno di servizi e consulenza per l'attività delle loro aziende. Ma non c'è più il concetto fisico di unità di sportello bancaria, questo sta sparando, c'è invece il concetto di relazione tra due interlocutori. Noi chiamiamo il nostro collega *Relationship manager*, ovvero colui che ha il compito di curare la relazione con il cliente».

Lo sportello interessa sempre meno.

«Stiamo investendo su spazi diversi da quelli tradizionali, come i *flagship* o gli *advisory office*, cioè spazi lontani dal traffico stradale, protetti, dove il confronto tra le esigenze del cliente e il suo *Relationship manager* possa avvenire in assoluta tranquillità e riservatezza».

Uno dei punti di forza del gruppo è storicamente il credito al consumo con il marchio Prestitempo. Che fine ha fatto?

«Prestitempo è stato per anni tra i primi tre player del settore. Oggi, col marchio Deutsche Bank Easy siamo *top five*, ma di recente siamo tornati a crescere molto. In questo caso è un prodotto del tutto diverso dalla consulenza e la presenza fisica di prossimità, in questo comparto, è ancora molto importante, senza contare il fatto che riusciamo a raggiungere gran parte dei nostri clienti tramite canali "esterni", come la rete di Bancoposta e gli esercenti che dispongono delle nostre soluzioni di finanziamento. Come è molto importante il posizionamento. Anche su questo fronte l'online sta crescendo molto velocemente,



ma oggi nel credito al consumo conta ancora molto la presenza».

Quanti sono in Italia i vostri sportelli?

«Quelli tradizionali sono circa centocinquanta. Concentrati soprattutto nei capoluoghi di provincia. A questi si aggiungono poi i punti vendita di Deutsche Bank Easy per un totale di 200».

I Relationship manager quanti sono?

«Quelli che gestiscono la clientela target per la raccolta, cioè da affluent in su, sono circa 400». Voi avevate Finanza & Futuro, una delle reti storiche. L'avete ceduta a Zurich, che l'ha convogliata dentro Zurich Bank. Oggi tornate a puntare sul wealth management.

«Noi lo chiamiamo, e ci teniamo molto, banca per gli imprenditori, proprio per segnalare questa volontà di seguire l'imprenditore e tutto il suo ecosistema».

Sono in molti a far lavorare assieme il banker lato privato con il banker lato azienda. Noi crediamo di avere aggiunto una terza componente, che consiste nell'offerta di advisory e di finanza strutturata a supporto dei momenti "speciali" nella vita di una azienda e dell'imprenditore, come M&A, revisione degli assetti di controllo, ingresso in nuovi mercati e tutto ciò che viene considerato "straordinario", in aggiunta all'intera gamma di servizi per l'azienda e per la gestione del patrimonio. Abbiamo investito moltissimo su questo fronte».

Una novità?

«Una grande novità. Per fare un esempio, in passato, se un imprenditore nostro cliente e titolare di una azienda di piccole o medie dimensioni decideva di vendere, non potevamo aiutarlo perché le dimensioni erano troppo ridotte per la nostra divisione di investment banking. Non gli restava che rivolgersi alla concorrenza. Oggi, ce ne prendiamo cura con un team dedicato e basato in Italia, che segue tutte le fasi, dalla valutazione dell'azienda alla ricerca di acquirenti, due diligence, negoziazione dei termini finanziari. Abbiamo quindi introdotto, anche per questa categoria di clienti, le cosiddette mid-cap e i loro proprietari, una gamma di servizi e di professionisti dedicati. Una piccola investment bank a portata delle aziende di taglio più piccolo. Una elevata customizzazione del nostro servizio».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il gruppo

Deutsche Bank è una tra le istituzioni finanziarie a maggiore vocazione internazionale. È quotata a Francoforte, dove capitalizza circa 68 miliardi di euro

In Italia

Lo sbarco viene datato 1994, quando rileva quasi contemporaneamente le attività della Banca d'America e d'Italia, fondata a Napoli nel 1917 e successivamente

sviluppata da Amadeo Giannini, lo stesso che fece grande l'attuale Bank of America, e della Popolare di Lecco, fondata nel 1872

Il manager

Milanese, classe 1973, Roberto Parazzini si è laureato al Politecnico di Milano in ingegneria gestionale. Nel 1999 è entrato in Deutsche Bank, che guida dal giugno 2020

Italia-Germania, un asse per (ri)costruire

Non solamente la griglia di Deutsche Bank in Italia, con due ruoli importanti a livello di gruppo, ma anche la presidenza della Camera di commercio italo-tedesca, che è la più grande Camera di commercio straniera in Italia e la più grande Camera di commercio tedesca nel mondo. «Per me - dice Parazzini - il futuro dell'Italia è indissolubilmente legato all'Europa e spero che il lavoro della Camera italo-tedesca possa essere leva per migliorare questa situazione. Se è vero che il mercato

dell'Europa è in contrazione, l'andamento complessivo del commercio tra i due Paesi non peggiora, ma cresce. La Germania rimane il primo partner commerciale dell'Italia, sia come import che come export e lo vediamo migliorare nel futuro. Vorrei che l'Italia investisse di più sullo sviluppo dell'asse italo-tedesco. Sono convinto che Germania e Italia possano rappresentare il futuro dell'Europa in questo particolare momento, che non significa lasciar fuori gli altri, ma investire con convinzione. I nostri due paesi sono i meglio posizionati per realizzare una extra performance».

S. Rig.

in collaborazione con



Svolte
Roberto Parazzini,
responsabile Italia
di Deutsche Bank

PAGAMENTI ONLINE STRIPE CERCA CRIPTO E AI

I piani del ceo Patrick Collison dopo il mancato acquisto di PayPal. Ha fondato con Draghi il think tank per rilanciare l'economia Ue. Punta sulle stablecoin e vuole diventare la banca dell'intelligenza artificiale

La società ha una capitalizzazione di 159 miliardi di dollari. Gestisce transazioni pari all'1,6 per cento del Pil globale

L'acquisizione di OpenRouter, per 7,5 miliardi, è stata l'operazione più rilevante della storia del colosso americano
di **FRANCESCO BERTOLINO**

Stripe vuole diventare la banca di Internet. E dell'intelligenza artificiale. Il nome dice forse poco ai non addetti ai lavori, ma l'azienda con doppia sede a Dublino e a San Francisco gestisce ogni anno pagamenti del valore di quasi 2.000 miliardi di dollari, equivalenti all'1,6% del Pil mondiale. E, negli ultimi tempi, si è allargata al credito, ai servizi legali per le startup, alle stablecoin e, soprattutto, all'AI.

Di recente, in realtà, Stripe è uno dei due fratelli fondatori, Patrick Collison, sono saliti agli onori delle cronache, anche in Italia. Stripe ha tentato di comprare PayPal per 53 miliardi di dollari, ottenendo per ora un rifiuto. Collison ha creato insieme a Mario Draghi il nuovo think-tank Rhine Group che ha l'obiettivo di rilanciare l'economia europea, spingendola finalmente ad agganciare il treno della tecnologia.

La ricetta

Come? Il programma di Draghi si sa, è contenuto nel suo rapporto sulla competitività presentato alla Commissione Ue. Ma quello di Collison? «Meno regole e meno burocrazia» è il manifesto neoliberale che si desume dalla sua ultima lettera annuale agli investitori di Stripe. «Gli imprenditori in Europa possono dare slancio alle tiepide eco-

nomie con nuovi strumenti... ma solo se si abbattano i troppo ben intenzionati ma controproducenti ostacoli regolamentari come l'AI Act», sostiene il 37enne originario di Limerick che, con il programma Atlas Stripe, ha aiutato oltre 100 mila startup di tutto il mondo ad aprire una sede nel paradiso fiscale e societario del Delaware. «Trasporti e logistica autonoma - dai camion ai droni - possono ridurre drasticamente il costo delle merci, a patto che non permettiamo che una sfilza di leggi locali si trasformi in un muro invalicabile».

La ricetta è insomma quella classica della Silicon Valley, condensata nel celebre motto di Mark Zuckerberg agli albori di Facebook: «Move fast and break things». Muoviti in fretta e rompi le cose. E, si potrebbe aggiungere alla luce dei numerosi scandali affrontati da Meta, senza preoccuparti troppo delle conseguenze.

D'altronde, benché ideata da fondatori europei, è negli Stati Uniti della tecnologia che Stripe affonda le sue radici e ha fatto fortuna, arrivando a una valutazione di 159 miliardi di dollari (44 in più di Revolut). Americani sono i suoi primi investitori - fra cui Elon Musk e Peter Thiel, co-fondatori proprio di PayPal - e i suoi attuali maggiori azionisti, alcuni dei più noti fondi di venture capital e private equity a stelle e strisce. Americani sono poi i principali clienti di Stripe che vanta fra gli utenti dei suoi servizi «molte delle maggiori blue-chip (il 90% dell'indice Dow Jones)», «la maggior parte delle aziende tecnologiche (l'80% del Nasdaq 100)», fra cui Amazon e Uber, nonché molte «stelle nascenti» come OpenAI, Anthropic e Bending Spoons.

Come altri signori della tecnologia, i fratelli Collison hanno costruito il loro impero fintech a cominciare dai pagamenti. Stripe nasce nel 2010 come piattaforma per consentire alle piccole aziende di accettare pagamenti online in tutto il mondo. Attualmente, l'azienda permette ai suoi clienti di ricevere denaro da oltre 100 Paesi, in altrettante valute, supportando oltre 120 metodi di pagamento diversi. Attorno a questo nucleo originario - e tuttora portante - Stripe ha costruito una serie di servizi bancari o para-bancari innovativi che ormai contano oltre 5 milioni di aziende clienti: dall'emissione di carte di pagamento alla gestione della tesoreria, passando per il credito rimborsabile con una quota dei ricavi futuri generati con le vendite online.

Nuovi traguardi

Ultimamente, però, i chiodi fissi di Collison sono due: le stablecoin e, ovviamente, l'AI. Nel 2025, così, Stripe ha comprato per 1,1 miliardi di dollari Bridge, un'infrastruttura per l'emissione e la gestione di stablecoin, ossia di monete digitali ancorate al valore di una valuta sovrana. Con Bridge, Stripe mira a facilitare i pagamenti transfrontalieri in valute diverse, abbattendone tempi e costi: in pochi mesi, così, ha prima stretto un accordo con Visa per lancia-



re delle carte di pagamento in stable-coin e poi ha aiutato Revolut a lanciare la sua «moneta stabile» in euro.

A meno di un anno e mezzo di distanza dall'acquisizione di Bridge, poi, Stripe ha comprato Metronome che consente a un colosso come Nvidia di affittare i suoi chip per l'AI con tariffe a consumo. Sette mesi più tardi, poi, la società del Collison ha realizzato la più rilevante operazione della sua storia, rilevando per 7,5 miliardi OpenRouter, una sorta di supermercato dell'AI che consente agli utenti di utilizzare e pagare oltre 400 modelli attraverso un'unica interfaccia. L'obiettivo di Stripe, del resto, è diventare la banca dell'AI, in grado non solo di gestire i pagamenti automatici (tramite gli agenti AI), ma anche la distribuzione fra le aziende. «Abbiamo notato paralleli fra la gestione del capitale e quella dell'intelligenza» ha sottolineato Collison nel giustificare l'acquisto di OpenRouter. «L'intelligenza è costosa, eterogenea e in costante evoluzione – ha concluso – così come per il capitale finanziario, le aziende devono riflettere attentamente sul costo e sul rendimento di ogni suo utilizzo: Quanto vale questo compito? Con quali modelli può essere gestito al meglio? Chi pagherà?».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Fondatore Patrick Collison insieme al fratello John ha fondato Stripe con doppia sede: a Dublino e a San Francisco. Oggi gestisce quasi 2 mila miliardi di dollari

Il valzer dei risparmi guida i balli bancari

Per capire i movimenti del risiko è utile guardare al patrimonio gestito e amministrato dai consulenti, salito a 1.078 miliardi a giugno



L'OPINIONE

Dietro le aggregazioni si cela l'intento di allargare la base dei clienti. E acquisire masse per gli esperti è sempre una buona idea, chiunque lo faccia

Carlotta Scozzari

C'è chi sostiene che i risparmi rappresentino il vero petrolio degli italiani. L'anno scorso, interpellato sui poteri del golden power utilizzati dal governo Meloni sull'offerta di Unicredit su Banco Bpm, il numero uno di Intesa Sanpaolo, Carlo Messina, aveva osservato: «Le questioni del risparmio sono di indipendenza nazionale, riguardano la sicurezza nazionale».

A muovere i fili del risiko bancario sono in definitiva proprio loro, i risparmi. Il motivo è che dietro alle aggregazioni e al consolidamento si cela l'intento di allargare la base dei clienti, che si tratti di imprese o famiglie. In quest'ultimo caso, la banca o la compagnia assicurativa punta ad aumentare i risparmi gestiti o amministrati, così da ottenere più commissioni e quindi più ricavi. «Acquisire masse è sempre una buonissima idea, per chiunque» sintetizza un esperto del settore.

Ecco che così al centro delle manovre, ci sono le Assicurazioni Generali, che da sole gestiscono attività (*asset under management*) complessive per 944 miliardi (dato al 30 giugno, cresciuto di quasi il 5% an-

nua sul 2025). Un "tesoretto" che aiuta a comprendere le critiche che aveva sollevato, l'anno scorso, la possibilità che una parte di questi risparmi potesse rientrare in un'operazione comune, poi non a caso naufragata, tra Trieste e la francese Natixis. Le parole dell'ad di Intesa si inserivano proprio in quel contesto. Ora la stessa banca milanese, se andrà in porto l'offerta su Mps che partirà in autunno, potrebbe diventare la prima azionista del gruppo assicurativo del Leone. Il quale, inoltre, possiede poco più del 50% di Banca Generali, la società del risparmio gestito e amministrato che, con Banco Bpm, sotto il sole di agosto è finita nel mirino della doppia offerta annunciata dal Montepaschi, in chiave difensiva ma anche di contrattacco. Già l'anno scorso, per smarcarsi da Mps, la Mediobanca di Alberto Nagel aveva tentato, senza successo, di acquisire Banca Generali.

I recenti numeri diffusi dall'associazione di categoria Assoreti aiutano a comprendere perché ci sia così tanto interesse per il risparmio gestito e in particolare per le reti, che già nel 2025 avevano registrato afflussi record per 60,8 miliardi. A fine giugno, grazie a un equo mix di raccolta (35,1 miliardi nel primo semestre) ed effetto dei mercati, il patrimonio dei risparmiatori seguiti da consulenti ha raggiunto 1.078 miliardi di euro. Il dato, suddiviso in 667,8 miliardi di risparmio gestito (fondi d'investimento) e 409,8 di amministrato, risulta in rialzo sia dai 1.003 miliardi di fine marzo sia dai 942,7 miliardi dello stesso periodo del 2025. «La continua crescita del patrimonio affidato dai nostri clienti - commenta Gian Maria Mos-

sa, presidente di Assoreti e numero uno di Banca Generali - testimonia la capacità di costruire relazioni di fiducia durature, che tengono e aiutano soprattutto nelle fasi di incertezza. In un contesto in cui l'emotività spinge spesso i risparmiatori a decisioni controproducenti, come vendere nel momento sbagliato o rinunciare a investire per paura, il valore della consulenza sta nel riconoscere e gestire questi *bias*, trasformandoli in scelte coerenti con i propri bisogni, traducendoli consapevolmente in obiettivi».

La stessa Assoreti stila la classifica delle big della consulenza associate (non c'è Azimut) in Italia: al vertice ci sono Fideuram e Intesa Sanpaolo private banking (gruppo Intesa), che da sole mettono insieme masse per quasi 409 miliardi; a seguirle a distanza ci sono Banca Mediolanum e Finecobank, entrambe con quasi 149 miliardi di patrimonio a testa, e Banca Generali con circa 120 miliardi. Alle due società del gruppo Mps, Mediobanca Premier e Widiba, fanno capo masse rispettivamente per 40,43 e 10,73 miliardi. Se quindi andasse in porto l'offerta senese su Banca Generali, i consulenti di Rocca Salimbeni si troverebbero a superare sia Mediolanum sia Fineco. E se andasse a segno anche



l'operazione di Intesa sulla stessa Mps, la prima banca italiana svetterebbe su tutte ancora più, andando ad aggiungere alla propria rete masse per oltre 170 miliardi. Va poi considerato che l'altra offerta lanciata da Montepaschi, su Banco Bpm, potrebbe portare nel perimetro senese anche i fondi di Anima, che gestisce 207,7 miliardi (209,2 con le masse amministrate). Del resto, stando ai numeri di Assogestioni, l'industria dei fondi, dopo avere raccolto 2,38 miliardi in un primo semestre complicato come quello del 2026,

ha visto il patrimonio gestito superare 2.678 miliardi.

In questo scenario, non si tiene conto di Unicredit. Secondo gli analisti di Mediobanca research, il gruppo guidato da Andrea Orcel dovrà in qualche modo prendere parte al "gran finale" del risiko italiano, a meno di non essere danneggiato sul mercato domestico. E tra le varie indiscrezioni circola il nome di Banca Generali, anche perché Unicredit non possiede (più dopo l'uscita da Fineco) una rete strutturata e articolata di consulenti.

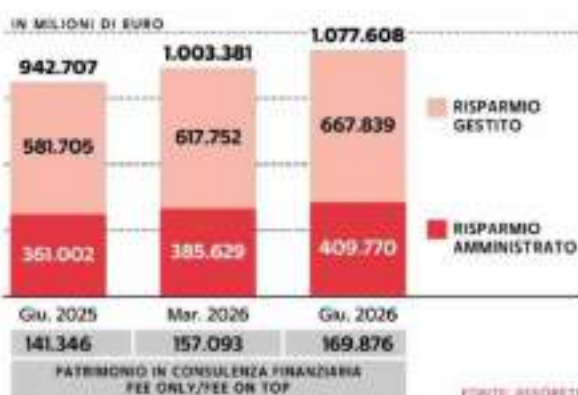
REPUBBLICA E CONVEGNO

2678

LA FOTOGRAFIA DI ASSORETI LA CRESCITA DEL PATRIMONIO DELLE RETI

I FONDI

Il patrimonio gestito dai fondi a fine giugno ammontava a 2.678 miliardi (Assogestioni)



① Mps, ad agosto, ha risposto all'Opas di Intesa con due Ops: su Banco Bpm e su Banca Generali



ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS0040 - S.28402 - L.1986 - T.1745

GLI INTRECCI

Data Stampa 6640-Data Stampa 6640

Data-Stampa 6640-Data-Stampa 6640

Grande Mps targata Lovaglio un'intricata trama di rapporti

Le criticità potranno emergere
con la notifica all'Antitrust
faro su 250-300 filiali eccedenti

Andrea Greco

Si è scritto dei rischi sulla concorrenza che avrebbe l'acquisizione di Mps da parte di Intesa Sanpaolo. Sia perché è stata la prima mossa nella nuova mano del risiko e perché la stessa offerente, leader nazionale nel credito, nel risparmio gestito e al secondo posto nelle polizze Vita, li ha riconosciuti, proponendo all'Antitrust come rimedio "preventivo" la cessione a Unipol-Bper di metà delle filiali senesi e dello storico marchio.

Nessuno ancora parla delle criticità per il mercato che avrebbe il "terzo polo" da 70 miliardi pensato dai banchieri senesi, che creerebbe una ragnatela di partecipazioni, governance e rapporti industriali sull'asse Mps-Banco Bpm-Banca Generali. Né sono noti, per ora, eventuali rimedi preventivi. Ma la questione certo emergerà dal 10 settembre, data entro cui la banca notificherà - nei tempi di legge - a Bce, Antitrust e governo gli incartamenti delle due Ops per le relative autorizzazioni. Uno sguardo ragionato agli assetti dentro e attorno al nuovo terzo polo dà un'idea dei problemi. In caso di adesioni al 100% alle due Ops di Lovaglio, e senza altri correttivi, il primo azionista al 10,7% sarebbe Crédit Agricole, banca rivale francese interessata a distribuire i suoi fondi a marchio Amundi, concorrenti ai fondi Anima che porterebbe in dote Banco Bpm. Poi Delfin e Caltagirone, soci finanziari di Generali con mire storiche sul suo vertice (e su quello di Mps). Quindi la stessa Generali, che "scambiando" il 50,1% di Banca Generali andrebbe al 5,8% del Monte, con tutto l'interesse a distribuire le sue polizze Vita sui 2.600 sportelli del terzo polo, e malgrado la futura controllata senese Bpm Vita faccia lo stesso mestiere. Ma anche l'assetto della compagnia di Trieste uscirebbe cambiato, perché alla futura Mps resterebbe l'8,8% del Leone, quota da primo socio "industriale", un soffio dietro Delfin. Tra l'altro, i pacchetti incrociati tra Siena e Trieste potrebbero indurre l'Antitrust a congelare al 3% i diritti di voto del Leone in Mps; anche se c'è pronto un pare-

re dello studio Erede, che sostiene che tale vincolo non rilevi, perché la quota in Mps è frutto di un'operazione straordinaria. Nell'azionariato Generali Lovaglio appaierebbe Unicredit, che non nasconde le mire sul Leone. Ma anche senza far nulla, la banca di Andrea Orcel da anni vende sempre più polizze Vita proprie, ha internalizzato il business e ha chiesto alla Bce lo status di "conglomerata finanziaria", in arrivo e che darà benefici di capitale (il *Danish compromise*) in caso di partecipazioni assicurative.

Una grande ragnatela in cui tutti i primi operatori finanziari in Italia, esclusi gli eventuali sconfitti delle due galassie Intesa Sanpaolo e Unipol-Bper, sarebbero, per via diretta o indiretta, legati tra loro da incroci azionari e rapporti industriali, con il rischio di creare un assetto di mercato dagli incentivi competitivi calanti, in cui sottrarsi clienti, quote e margini fa male oltre che bene.

Sarebbe avventato ritenere che l'Antitrust, che dopo due mesi di analisi preliminare sta per avviare la fase istruttoria sull'ennesima acquisizione dell'oligopolista Intesa Sanpaolo, ignorasse per questo effetti e criticità che sprigionerebbe il risiko nella "versione Lovaglio". E se l'autorità guidata da Saverio Valentino non li vedesse, certo glieli illustrerebbero i banchieri di Ca' de Sass, che prima di fine anno potrebbero partecipare all'istruttoria dell'Agcm sulle due Ops in partenza.

Smarcati i contorni, è più difficile stimare oggi i possibili rimedi o impegni che il Garante chiederà al "terzo polo". Per farlo, servirebbero i flussi di mercato su base provinciale nella raccolta e negli impieghi bancari. Fonti al lavoro sulle due Ops stimano che la fusione tra Mps e Banco Bpm possa portare alla vendita di 250-300 filiali eccedenti i tetti Antitrust. Fosse il caso, sarà anche importante vedere chi sia a comprarle: nel senso che, se Crédit Agricole è il logico candidato, potrà farlo solo senza ledere i diritti dei soci di minoranza Bpm. Quanto ai legami commerciali, infine, in casi analoghi passati l'Agcm ha posto limiti agli scambi informativi, oltreché tetti di voto e impegni a limare nel tempo le partecipazioni incrociate.

INFESSIONE/INFESSIONE



70

TERZO POLO

Vale circa 70 miliardi di capitalizzazione il terzo polo di Mps con Bpm e Banca Generali

